DT-Fusacq
DT-Fusacq@mailo.com
+33 (0)7 86 31 97 58

# Atouts du Diagnostic Industriel lors d'une opération M&A de Cession – Fusion - Acquisition

Avec cette étude qui vient **en complément des informations financières, fiscales et juridiques** échangées via le rapport de présentation et la salle d'information virtuelle (data room), avant la signature de la lettre d'intention (LoI) ou à l'issue de la signature du contrat d'acquisition (audit de remédiation et déploiement du plan d'intégration) **le Candidat à l'acquisition a la garantie** que :

- l'organisation industrielle de l'entreprise à racheter est robuste au niveau des cycles d'exploitation, d'investissement et de financement,
- elle répond aux standards de la profession et aux exigences réglementaires de conformité,
- ses investissements CAPEX sont stratégiquement pertinents, opérationnellement et financièrement performants (portefeuille maîtrisé),
- elle n'a pas réduit ses investissements au cours des derniers exercices dans le but de présenter artificiellement un bilan d'activité et des résultats financiers faussement performants,
- l'outil de production est configuré pour livrer conformément à la demande Client, qu'il est correctement utilisé et entretenu, qu'il est capable de s'adapter pour répondre aux évolutions du Marché et aux souhaits de transformation du nouvel acquéreur,
- les processus opérationnels sont parfaitement définis, les règles connues et partagées de tous, les standards appliqués, pour garantir la performance de l'organisation mais aussi la pertinence et l'efficience des ressources matérielles et immatérielles engagées,
- les acteurs internes sont impliqués pour atteindre les objectifs partagés et connus de tous,
- les Equipes sont alignées avec la Direction, elles mettent en œuvre des outils de pilotage de l'activité, de mesure de la performance et de communication montante et descendante, elles sont agiles pour s'adapter à la culture et s'intégrer dans le groupe de l'Acheteur,
- les flux physiques, informationnels et financiers sont performants et génèrent de la trésorerie (BFR, cash) en plus du CA et de la marge,
- l'excellence opérationnelle est un moyen visé, avec la volonté de chasser les gaspillages et d'améliorer de manière continue l'organisation et les processus pour résoudre les problèmes des Clients et garantir la rentabilité aux Investisseurs (EBITDA).

En bref, réaliser ce diagnostic sincère, neutre et objectif assure au prétendant **que l'achat qu'il s'apprête à réaliser sera stable, rentable et efficace** : il lui permet de prendre rapidement la décision d'acquérir cette entreprise transmise, **en toute confiance**.
Le **diagnostic de l'outil industriel, de l'organisation, des processus et leur maîtrise** garantissent avec **sérénité** que l'achat aura le **retour sur investissement** visé. L'Equipe Haut de bilan complète sa valeur ajoutée juridique et financière avec cette expertise industrielle